

Innovative
Productive
Only one Hirata

オンリーワンの生産設備を創造する
世界のシステムインテグレータ



Designed by 3DesignG

中期経営計画（2018-2020年度）

平田機工株式会社



**世界のお客様に選ばれる
オンリーワンの
生産設備システムインテグレータへ**

概要と位置づけ

2018-2020 中期経営計画のねらい

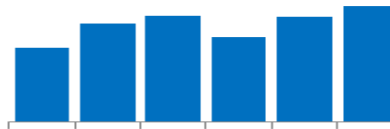
経営基盤の強化
～継続的な成長に向かって～

基本的な原則

- 受注・生産・開発体制強化
- 既存事業の深耕と拡大
- 成長市場への進出
- 量産型ビジネスの確立と商品化

2009-2014

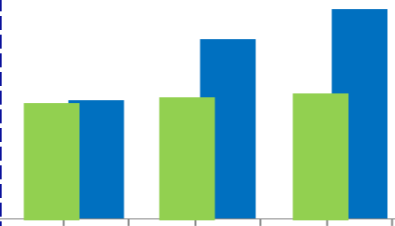
■ 売上計画(連結)
■ 売上実績(連結)



売上高は300～400
億円台で推移

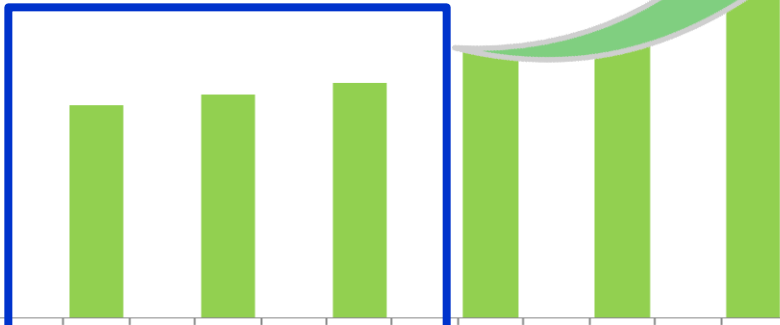
2015-2017

【計画】
売上高 500億円台定着
営業利益率 5%以上



2018-2020

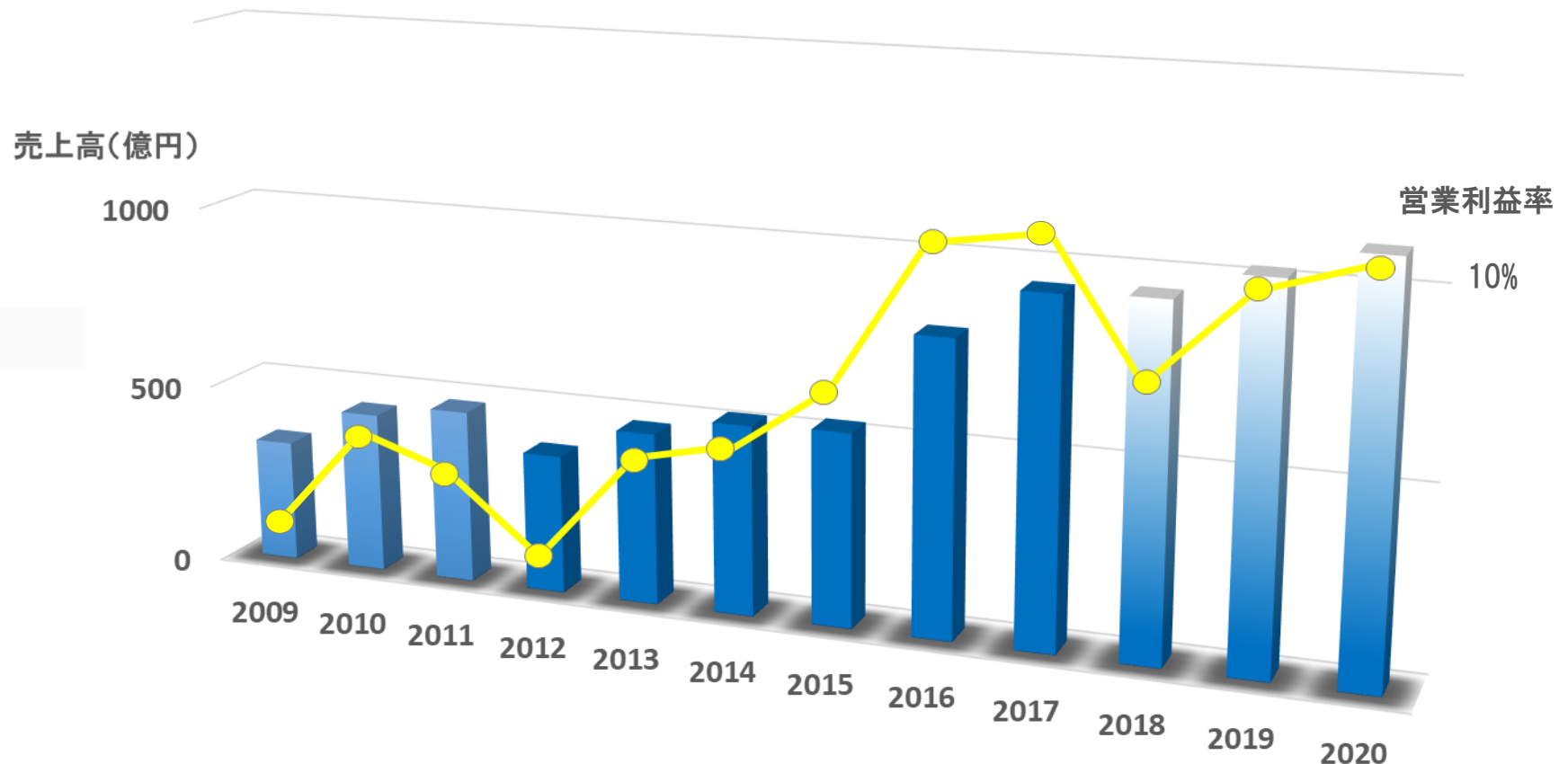
【計画】
売上高 1000億円台定着
営業利益率 10%以上



**継続的な
成長へ**

最終年度（2020）に向けた目標

- 連結売上高 1000億円台を定着させる。
- 営業利益率 10%以上とする。



基本的な原則

2018-2020 中期経営計画のねらい

経営基盤の強化にむけて

- ✓ 成長性確保のための
規模(売上高・利益)拡大
- ✓ 安定性確保のための
収益構造の改善

基本的な原則

受注・生産・開発体制強化

- 設備投資や研究開発活動の強化
- M&Aやストラテジックアライアンスの活用

既存事業の深耕と拡大

- 北米・欧州・中国を中心とした
製品市場ごとの地域戦略

成長市場への進出

- モーター/EDU、バッテリー、インバーター
を中心としたEV市場進出

量産型ビジネスの確立と商品化

- 個別設計製品のモジュール化
- 量産品から商品化への展開

※ EDU : 「Electric Drive Unit (電動ドライブユニット)」の略。
モーターやギアボックスを組合わせた電気自動車の基幹ユニット。

受注・生産・開発体制強化

半導体や自動車分野では今後も受注機会の増大が見込まれます。生産量の拡大に対応し、お客様が求めるクオリティの製品を提供するために、今後3年間で以下の設備投資および研究開発を予定しています。

(億円)

	2015-2017 中期経営計画(実績)	2018-2020 中期経営計画
設備投資等の額	55	150

- マシニングセンター等の加工機導入や更新、工場整備による加工品などの内製化
- RPA導入やAI活用による業務の効率化
- M & A・ストラテジックアライアンス関連

(億円)

	2015-2017 中期経営計画(実績)	2018-2020 中期経営計画
研究開発費	20	50

- EVやバッテリー等のプロセス装置開発（レーザー溶接、端子成形、ペースト塗布）
- 産学連携プロジェクトの深耕
- 半導体分野における次世代対応のプロセス装置開発（塗布・貼合、レーザー切断）
- ロボット開発

受注・生産・開発体制強化



イメージ

2020年完成予定 熊本 新工場 (投資規模70億円以上)

成長市場における受注・生産増加への対応。新型設備への入替を行い、部品加工から組立てまで、一貫生産が可能な最新工場生産効率の改善を図ります。大型クリーンルームも設置し、クリーン対応ロボットなどの生産も行います。

2018年1月15日 着工

新工場面積：15,841平方メートル

成長戦略のツールとしてのM&A・ ストラテジックアライアンス活用

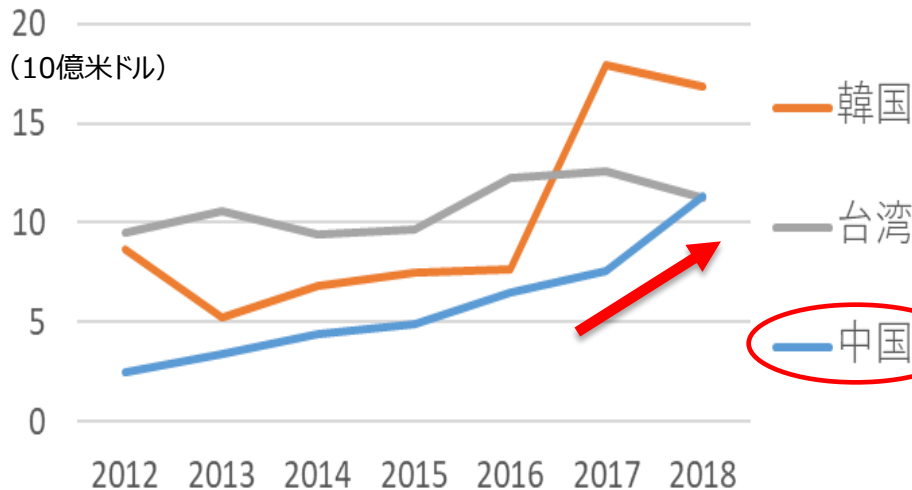
効率的・効果的な体制強化を推進するため、国内外の協力会社や同業他社との連携を促進し、生産能力や技術・営業力を増強します。

- 生産拠点/スペースなどのキャパシティ拡充
- 部品や基幹コンポーネントおよび生産ノウハウの獲得
- 新たな市場の獲得
- 販売・営業ルート獲得



既存事業の深耕と拡大／成長市場への進出

地域別の半導体製造装置販売額（実績と予測）



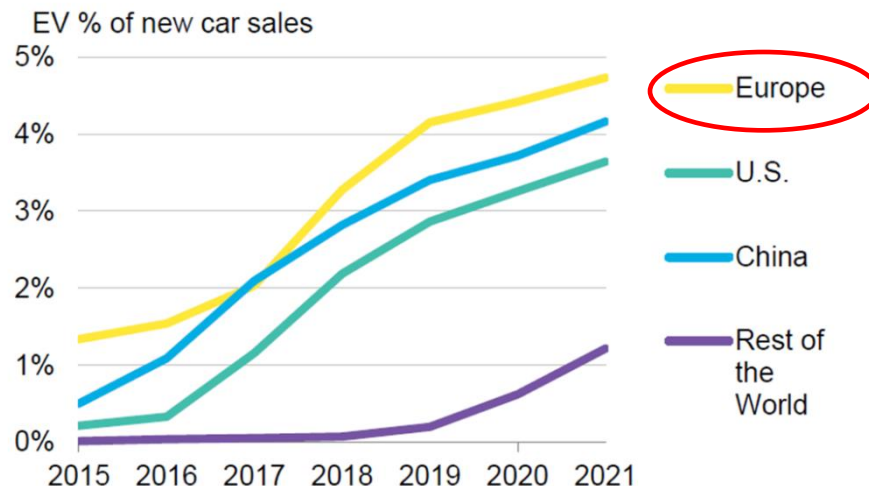
半導体分野での新しい地域・顧客の開拓

- 用途の広がりによる半導体需要の拡大への対応
- 中国における半導体国産化への対応
- 自社の得意領域（真空・塗布・貼合・レーザー・ロボット技術）での開発・提案

EV分野での新しい地域・顧客の開拓

- 自動車燃費規制で先行する欧州の顧客開拓とシェア確保
- 自社の得意領域（モーター/EDU、バッテリー、インバーター）での開発・提案

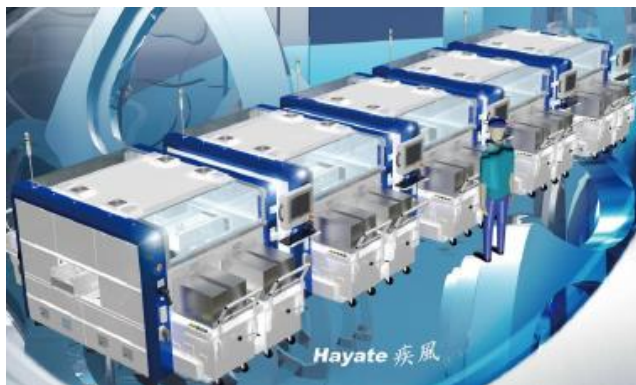
世界各国の新車販売台数に占めるEV (%) 予測



量産型ビジネスの確立と商品化

量産化

個別設計製品をモジュール化することによる量産化への展開



- 量産化によるコストダウン
- 「標準モジュール」の組み合わせによる高性能、高品質の生産ライン短期立上げ（ACSコンセプト）
- 求められる製品を必要な量・タイミングで市場に提供できる体制整備

商品化

カタログ商品の開発・拡販



- 自社既存製品からのユニット商品抽出
- 他社との提携による新しい商品開発、販売ルート獲得による販促強化
- 海外関係会社での生産体制確立

「Made in Hirata」率の向上

モーターなどの基幹コンポーネント(※)の社内開発・製品化推進による、Hirata製品の内製率向上

※製品を構成する重要な部品・ユニット



HIRATA BLUE MOTOR



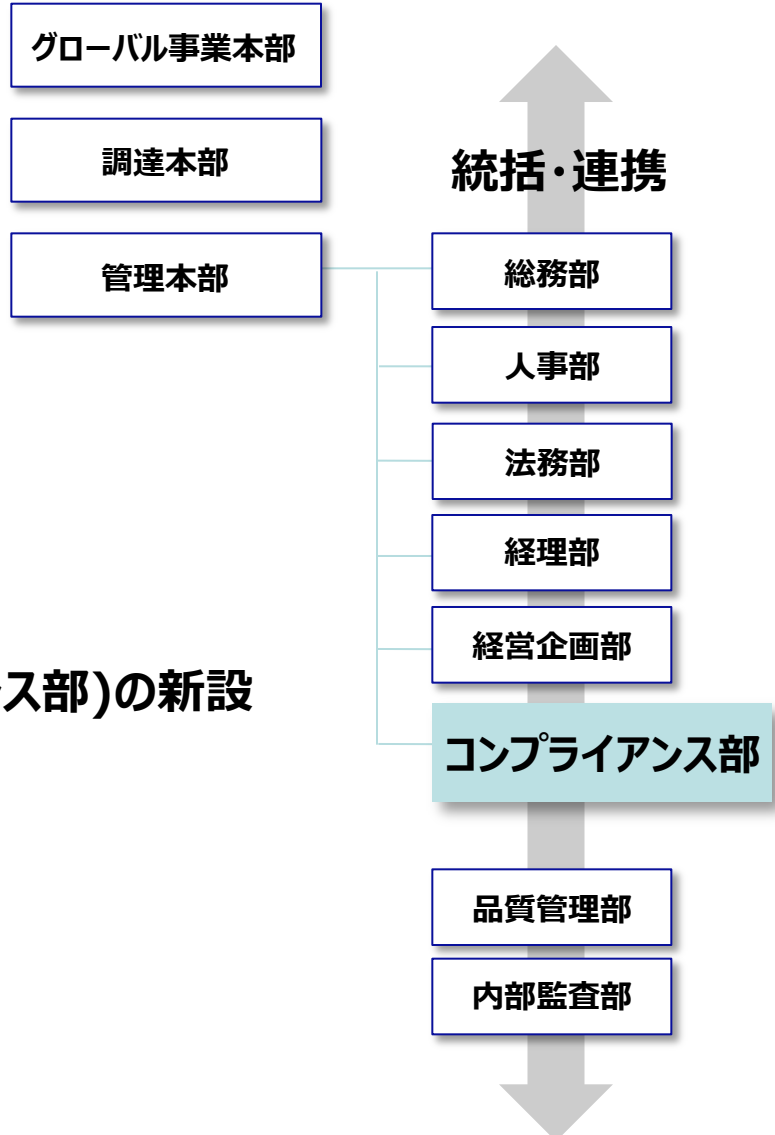
小型・高効率の世界戦略工コDCモーター


コーポレート・ガバナンスの方針

Hirataグループ内部統制の充実

コーポレートガバナンスやコンプライアンスに対する社会的要請の高まりに応え、グループコンプライアンス体制を段階的に整備します。
グループ全体が、統一した内部統制の方針に基づく事業活動を推進できる仕組みを構築します。

- グループコンプライアンス専任部署(コンプライアンス部)の新設
- 不祥事、非常事態の報告ルート整備
- ITインフラ整備・情報セキュリティの把握と強化





**世界が、まだつukれない。
だから、わたしたちがつくる。**